



BUSINESS TRAVELLER-Serie

Verhandeln unterwegs

**Folge
76**

Die Vereinigten Arabischen Emirate – auch heute noch **ein attraktiver Markt**

Die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) sind im Nahen und Mittleren Osten ein Markt, der nach wie vor politisch stabil ist und wirtschaftlich erfolgreich arbeitet. Demzufolge gewinnt er gerade in den aktuellen Krisenzeiten zunehmend an Bedeutung. Die Staatenunion ist im Vergleich zu Nachbarländern wie beispielsweise Saudi-Arabien ziemlich liberal und tolerant, offen für ausländische Unternehmen und bietet zahlreiche Anreize, um dort Geschäfte zu generieren.

Viele Unternehmen in den VAE sind Familienunternehmen. Eine große Anzahl lokaler Geschäftsleute hat daher im Gegensatz zu angestellten Führungskräften nicht nur individuelle Geschäftsinteressen, sondern ist vielmehr mit einem diversifizierten Geschäftsportfolio unternehmerisch tätig. Häufig werden diese unterschiedlichen Geschäftsfelder von Familienmitgliedern geführt. Es kann daher sein, dass Sie Ihre Gespräche mit dem Firmeninhaber beginnen, die Einzelheiten dann aber mit einem Familienmitglied fortführen.

Mit Respekt und viel Geduld

Viele arabische Geschäftsleute aus dieser Region haben ein Studium in den Vereinigten Staaten, Kanada oder auch in Großbritannien genossen und sprechen daher sehr gut Englisch. Trotzdem sollte man die spezifischen kulturellen

Eigenheiten beachten. So ist ein persönlicher und höflicher Umgang zwischen Menschen aller Altersklassen wichtig. Der Ton macht die Musik. Auch geschäftliche Verhandlungen ohne ausgiebigen Smalltalk, ein Glas Tee oder eine Einladung nach Hause bzw. ins Restaurant sind eher ungewöhnlich. Im Gegensatz zu Deutschen oder Amerikanern, bei denen es üblich ist, Verhandlungen im Detail anzufangen, neigen Führungskräfte aus den VAE häufig dazu, Themen mit einem eher distanzierten „Hubschrauberblick“ anzugehen und alle Punkte gleichzeitig anzusprechen. Wichtig sind dabei vor allem die beiden Aspekte Geduld und Respekt. Wer in den Emiraten Geschäfte macht, sollte von beidem genügend mitbringen. Hier ticken die Uhren langsamer als in Deutschland. Bei Besprechungen bietet es sich daher an, Zeitreserven einzuplanen und es zu vermeiden, direkt zum spezifischen Thema zu kommen.



Sergey Frank ist Personalberater und begleitet seit mehr als 20 Jahren Unternehmen auf ihrem Weg in die Internationalisierung.

In unserer Serie zeigt er Strategien auf für das Business auf internationalem Terrain – ebenso wie Fettnäpfchen, die drohen, wenn unterschiedliche Kulturen aufeinanderprallen.
Kontakt: sergey.frank@sergey-frank.com

Das Verhandeln ist insofern auch eine soziale Angelegenheit, als dass es Ihrem lokalen Vertragspartner die Möglichkeit gibt, sich darzustellen. Dabei sollten Sie ihn möglichst nur bei essentiellen Verständnisfragen unterbrechen. Umstrittene Punkte lassen sich auch nach der Präsentation diskutieren. Grundsätzlich gilt die Devise: Wer sich möglichst gut auf die Kultur einlässt, wird Erfolg haben. Das heißt auch, in allen Situationen nicht unbedingt systematisch, sondern vielmehr flexibel und entspannt zu bleiben, was in der Tat nicht immer ganz einfach ist. Gleichzeitig ist es wichtig, sich zuverlässig und professionell zu zeigen sowie mit konsistenter Logik zu überzeugen. Dann werden Sie als ein geschätzter Verhandlungspartner angesehen.

Deutsche Primärtugenden werden geschätzt

Als Deutscher genießen Sie in den Emiraten hohes Ansehen. Deutsche Primärtugenden wie Fleiß, Pünktlichkeit und Verlässlichkeit werden sehr geschätzt, auch wenn die Gegenseite diese Eigenschaften selbst nicht unbedingt vorlebt.

Wenn Sie diese kulturellen Eigenheiten beachten und mit deutschen Primärtugenden verbinden, werden Sie gute Geschäfte zu beiderseitigem Vorteil machen – gepaart mit einer angenehmen Atmosphäre und nicht zuletzt mit einem Hauch von 1001 Nacht.